

做好十一个步必然成功 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_81_9A_E5_A5_BD_E5_8D_81_E4_c123_288630.htm 冲动！是创业的原动力，少了冲动，即缺少放手一搏，临门一脚的动力。但在冲动的原动力下，创业要成功，还是要按部就班，按照一定的步骤稳扎稳打，才能提高创业成功的机率。

一、找专业创业顾问咨询 想要创业成功，事前准备的工夫不可少，在创业之前，应该先就教于专业的创业咨询机构或顾问。当然，坊间的创业企管顾问师不少，可以花一些顾问费咨询一下，但是如果不想花这个钱，也可以选择一些免费的咨询机构，如协会及政府机构，多加利用这些免费的部门

二、撰写创业企划书 企划书的撰写，对整个创业过程而言，不仅是必要的，而且是非常重要的。因为，透过企划书的撰写，不仅可以让自己更清楚的知道计划是否完整周延，同时要找人投资入股或提供意见，也才比较有具体的内容，如果要申请青年创业贷款，还必须附上企划书。一般来说，创业计划书的内容，包括行业分析、同业竞争状况、商品介绍、设店商圈分析、投资金额分析、人力规划、每月费用分析、获利状况预估、展店计划、中长期发展目标等，其中每一个项目，还都必须有细目分析，企划书撰写的愈详细愈清楚，愈容易发现将来创业的问题点，及早修正好降低失败的风险。

三、创业资金筹措 万事起头难，资金不够想创业更难。在景气低迷，资金募集不易的此刻，想创业首先就要先解决资金问题。当创业者的创业资金不足时，筹钱的方式，除了可以向亲友借贷，或是民间盛行的标会等方式外，还可以设法寻求政府的相关贷

款资源，以解决创业资金不足的问题。这些途径包括青年创业贷款、下岗贷款、微型企业创业贷款，以及须具备特定身分的身心障碍创业贷款、特殊境遇妇女创业贷款、农村青年创业贷款，还有由部分银行所推出的加盟创业贷款。

四、如何选定行业决定产品 在选定自己想要创业的行业之前，一定要先衡量自己的创业资金有多少，因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量自己所拥有的资金能够做那些行业，再来做进一步的规划。依据自己准备的资金，先初步筛选可以投入的行业，然后，再依据行业发展的前景、自己本身的兴趣、专长、性向、过去相关的工作资历、行业竞争性等因素，加以评估考量，看自己适合从事那种行业，以及从事那种行业最具有竞争优势。所以，开店做生意，千万不能有既要投资少，又要回收快的观念。在选择行业时，一定要先考量行业的竞争状况，有多少实力做多少事，千万不要以卵击石。

五、学习经营技术 选定行业之后，接下来的问题就是经营技术怎么来。当然，如果是选择连锁加盟店，有总部的技术移转教育训练，一切就搞定。但是，如果是自行创业，就必须自己想办法学习。就学习途径而言，当然坊间有很多的技艺补习班，各类餐饮、小吃、咖啡、泡沫红茶、插花、调酒等等，各式各样的技艺传授。另外，其它像劳委会职训局职业训练中心，也有开办各类的职业训练课程。此外，在开店之前，最好自己本身要有该行业的实战经验。因为，如果只在补习班学会相关技术，但是缺乏店面临场的实战经验，等到正式营业上场时，很可能会手忙脚乱而频出状况。所以在自己开店之前，最好先到相同的店中上班工作，一来可学习经营技术及实战经验，二来也可以

考验一下自己究竟适不适合这个行业。六、店面商圈评估 地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面，只是在找店面的过程中，往往无法一时找到理想的店面，此时一定要有耐心持续寻找，千万不要半途而废。一般而言，做商圈评估时，评估之指针应包括商圈属性、店面坪数、楼层、周遭设施、附近的竞争店及互补店、租金多寡、合法证照取得难易度、附近是否有大型卖场、捷运、车站，营业时间、人口（流动、固定）、客源及比例，消费力及消费动机、马路宽度、发展前景（商圈变化）等因素。商圈评估时，须在不同的时段分别去评估，如在白天、晚上、平常上班日及假日等不同时段，分别去观察该地点的商圈情形，以免只看了白天没看晚上，或是只看上班日忽略了假日，而造成商圈评估上的误判。商圈评估时，应做成商圈评估记录表，详细记载评估店面的各项条件，以做为日后评估的参考。但在冲动的原动力下，创业要成功，还是要按部就班，按照一定的步骤稳扎稳打，才能提高创业成功的机率。七、与房东签约 找好店面之后，接下来就是要与房东签约。而且，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。因为，一旦与房东签约之后，就开始支付房租，自然就会有时间压力。所以，在与房东签约之前，一切能做的筹备工作与书面数据，必须先准备好。在与房东签约时，租期最好不要太短，如果只签一年，可能一年后才开始回收，结果店面却被房东收回去，租期以三至四年为较理想的签约期限。当然，如果是选择连锁加盟店，则租期不能短于加盟期限。另外，签约时通常还必须支付房东押金，押金的行情通常为租金的二至三个月。所以在签约时，必须支

付房东店面押金及第一个月租金，只是店面承租下来，需要一段装潢期，最好能向房东情商，租金起算的日期能够扣掉装潢期，以降低租金支出。

八、营业执照申请

在开店营业之前，必须先办理相关证照申请，否则就是无照营业。证照的申请分为二种，一种是申请公司执照，由工商局核发；另一种是资本较小的，只须办理营利事业登记，由当地县市工商核发。多数的店家由于资本不大，都只有办理商行的营利事业登记。除此之外，还要向税务机关请领统一发票，除非是获准免用统一发票，否则，都一律要办理。除了营业执照的申请办理外，如果想要自己店家所挂的招牌，不致被别人所滥用，想要能为自己所专用，就还必须向工商局申请服务标章注册。店门口所挂的招牌名称，除了名称文字或图样，可能有自己特殊的设计，这种属于非商品类的文字及图像，称之为服务标章。与自己所申请的公司或商号是两码事，二者名称也可能不同。所以，不想自己将来的金字招牌遭人盗用，就必须先申请服务标章注册，不论是申请公司、行号，或注册服务标章，皆可委托代办公司办理。

九、店面如何装潢

店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就必须找有儿童文教装潢经验的厂商。因为，装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全符合需求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。所以，在装潢前要请厂商先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。为便

于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

十、准备生财器具及设备

店面开始装潢之后，接下来就要准备购买店内的各种设备及生财器具，由于一家店需要准备的东西多而且繁杂，为免遗漏，必须要做一张开店器材设备一览表。从大的设备如冷气、计算机、冷冻柜、冷藏柜、收款机，到音响、保全、刷卡机，乃至原子笔、名片、店章等小东西，还有第一次的物料进货等，各项大大小小的明细全部列出来，注明每样器具的品名、数量及单价，再将各项设备器具的金额加总起来，就知道需要多少金额。当然，最重要的还是要掌握货品的采购来源，而且，最好要货比三家，如果要降低开店成本，有的东西或许可以买中古货，设备如果有用租的，就尽量用租的，才能节省开店初期的投资成本。

十一、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型，再加以做一些更创新的变化，只是在正式开幕之前，一定要先进行一段试卖期。因为，对初创业的生手而言，往往只是刚刚学会店面的操作技术而已，还是生手的阶段，各项技术都还不够熟练。如果没有经过一段试卖期，磨练一下自己的技术，让整个店务的运作更熟悉，在开张的第一天，就大肆宣传促销，人潮固然是吸引了一大票，但是自己的技术不够熟练，突然面对庞大人潮的阵仗，必然是手忙脚乱。一旦顾客觉得服务不好引起抱怨，想要顾客下次再来光顾，可就难上加难了。所以，为什么常见一些餐饮店，开幕当天门庭若市大排长龙，但往往好景不长，一、

二个月之后就门可罗雀，原因即在此。所以，正式开幕之前，一定要记得先试卖个几天。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com